

SKRIPSI

ANALISIS SISTEM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT. BPR SYARI'AH HASANAH PEKANBARU

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mengikuti Ujian Oral Comprehensif
Sarjana Lengkap pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim
Pekanbaru



DISUSUN OLEH

K H A I R U N N A S
NIM : 10573002062

**PROGRAM S1
JURUSAN AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
PEKANBARU
2010**



ABSTRAK

ANALISIS SISTEM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PT. BPR SYARIAH HASANAH PEKANBARU

OLEH

**KHAIRUNNAS
10573002062**

Penelitian ini dilakukan pada Bank Syariah Hasanah Pekanbaru. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah sistem pembiayaan murabahah pada Bank Syari'ah Hasanah Pekanbaru telah sesuai dengan PSAK No. 102 dan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000?

Metode pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini dengan cara wawancara dan dokumentasi. Wawancara yaitu penulis mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dengan judul yang diambil oleh penulis. Sedangkan dokumentasi yaitu dokumen-dokumen yang dimiliki oleh perusahaan seperti prosedur pembiayaan, profil perusahaan dan data lain yang mendukung dalam penelitian ini.

Penerapan sistem murabahah yang berdasarkan prinsip jual beli murabahah yang diterapkan Bank Syari'ah Hasanah Pekanbaru belum sepenuhnya sesuai dengan ketentuan syariah. Terutama dalam pemberian akad wakalah kepada nasabah, penyertaan jaminan serta pembayaran uang muka.

Kesimpulan dari penelitian yang penulis lakukan adalah bahwa dalam penerapan sistem pembiayaan dengan prinsip murabahah pada Bank Syari'ah Hasanah Pekanbaru belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum didalam akuntansi syariah

Kata kunci : Sistem pembiayaan murabahah

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan masalah.....	7
C. Tujuan dan manfaat Penelitaian	7
D. Metode Penelitian.....	8
E. Sistematika Penelitian	9
BAB II : TELAAH PUSTAKA	
A. Sistem.....	11
B. Perbedaan Kredit dan Pembiayaan.....	11
C. Jual Beli Sistem Angsuran atau Cicilan	12
D. Murabahah.....	13
E. Akuntansi Murabahah dalam Perbankan Syariah	20
a. Karakteristik.....	20
b. Pengakuan dan Pengukuran	22
c. Penyajian	24
d. Pengungkapan	24
e. Jurnal Transaksi Murabahah	25

F. Konsep Dasar Bank Syariah.....	30
G. Tujuan Bank Syariah.....	32
H. Prinsip-prinsip Umum Bank Syariah	33
I. Produk dan Jasa Perbankan Syariah.....	33
J. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional.....	37

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat PT. BPR Syariah Hasanah Pekanbaru	39
B. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Hasanah Pekanbaru	42
C. Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Hasanah Pekanbaru	42
D. Aktivitas PT. BPR Syariah Hasanah Pekanbaru	49

BAB IV : PEMBAHASAN

A. Akuntansi Murabahah	53
B. Penerapan Akad Wakalah Dalam Pembiayaan Murabahah.....	56
C. Penyertaan Jaminan Dalam Pembiayaan Murabahah	58
D. Pemberian Uang Muka Kepada Pihak Dealer.....	62

BAB V : PENUTUP

A. Kesimpulan	68
B. Saran.....	69

DAFTAR PUSTAKA

BIOGRAFI PENULIS

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Akhir-akhir ini, bank-bank semakin banyak membuka cabang syari'ah. Pengalaman masa lalu, saat awal-awal krisis 1998, ketika banyak bank konvensional bertumbangan bisa jadi sebagai pemicunya. Sementara, bank-bank syari'ah terus berdiri seakan tak ada masalah dengan krisis. Maka, tidak berlebihan jika kemudian para pengusaha perbankan syari'ah membujuk masyarakat beralih ke bank syari'ah.

Sebenarnya kajian tentang bank syari'ah sudah muncul sejak 1980-an. Namun, realisasinya baru pada tahun 1991 dengan munculnya bank syari'ah pertama di Indonesia yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang beroperasi pada 1992. Tapi ketika itu, landasan hukumnya belum kuat mengingat dalam Undang-Undang No.7/1992 tentang perbankan, belum disebutkan adanya perbankan syari'ah. Baru setelah terjadi revisi dan muncul UU No.10/1998 tentang perbankan, status perbankan syari'ah hukum sudah mulai kuat bahkan dalam UU tersebut bank konvensional diperbolehkan membuka unit syari'ah.

Bank syari'ah atau disebut sebagai bank islam adalah lembaga keuangan yang kegiatannya berdasarkan dengan prinsip-prinsip syari'ah islam. Salah satu dari tugas pokok bank syari'ah adalah Pemberian kredit atau yang lebih dikenal dengan pembiayaan. Pembiayaan yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan. Menurut (Muljaman, 2005) Pembiayaan juga merupakan salah satu jasa yang paling penting bagi dunia

usaha, sistem pembiayaan memiliki peran yang penting dalam mempertahankan aktivitas bisnis, dimanapun bisnis itu beroperasi. Pembiayaan erat hubungannya dengan membutuhkan dan pengadaan barang modal.

Di Indonesia, pedoman akuntansi perbankan syari'ah harus mengacu pada fatwa-fatwa Dewan Syari'ah Nasional (DSN) dan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 101-106 tentang akuntansi perbankan syari'ah. Pedoman ini berisi semua hal yang terkait dengan akuntansi perbankan syari'ah, diantaranya adalah panduan akuntansi produk-produk perbankan syari'ah. DSN adalah dewan yang dibentuk Majelis Ulama Indonesia yang bertugas dan memiliki kewenangan untuk menetapkan fatwa tentang produk-produk dan jasa dalam kegiatan usaha bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah.

Sepanjang pencatatan yang dilakukan oleh Bank Indonesia pada perbankan syari'ah, trend pembiayaan pada bank syari'ah masih didominasi oleh pembiayaan dengan skim murabahah. Hal ini karena pembiayaan dengan skim murabahah lebih mudah dilaksanakan oleh pihak perbankan dan juga oleh nasabah. Disamping persyaratan dan prosesnya lebih sederhana dan tidak rumit. Pembiayaan dengan skim murabahah ini memiliki resiko relatif lebih kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan-pembiayaan lainnya. Berkaitan dengan pembiayaan murabahah ini, Ikatan Akuntansi Indonesia mengeluarkan PSAK No. 102 tentang akuntansi murabahah (Pengakuan, pengukuran, penyajian dan pengungkapan). Selain PSAK No.102 ini, DSN juga telah mengeluarkan fatwa DSN Nomor : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.

Murabahah merupakan transaksi jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual dari barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Bank harus memberitahukan harga pembelian dari barang yang dibutuhkan tersebut kepada nasabah. Bank disamping memberitahukan harga barang, juga harus menyebutkan jumlah keuntungan yang akan diambilnya dari penjualan barang tersebut. Nasabah berhak untuk melakukan penawaran terhadap harga yang diajukan oleh bank. Jika telah sama-sama disepakati, maka telah terjadilah akad jual beli Murabahah tersebut.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah pesanan, penjual melakukan pembelian setelah ada pemesanan dari pembeli.

Bank Syari'ah Hasanah (BSH) Pekanbaru merupakan salah satu bank yang beroperasi dengan menggunakan prinsip syari'ah. Sebagaimana perbankan syari'ah atau UUS (Unit Usaha Syari'ah) lainnya, PT.BSH juga dalam aktivitasnya memberikan pelayanan dalam menghimpun dana dan pembiayaan kepada nasabah.

Di dalam kegiatan operasionalnya, khususnya didalam masalah pembiayaan, BSH mempunyai beberapa jenis produk pembiayaan dan dari tahun ke tahun semakin banyak melakukan pembiayaan kepada para nasabahnya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel dibawah ini :

Tabel I.1: Jenis-jenis Produk pembiayaan pada BSH

Keterangan	2007	%	2008	%	2009	%
1. Pemb.Jual beli:						
- Murabahah	3739	98,63%	4460	99,07%	5695	98,65%
- Istishna	24	0,64 %	21	0,47 %	28	0,48 %
- Ijarah	10	0,26 %	9	0,19 %	-	-
2. Pembiayaan :						
- Musyarakah	18	0,47 %	12	0,27 %	50	0,87 %
- Mudharabah	-	-	-	-	-	-
Total Pembiayaan	3791	100%	4502	100%	5773	100%

Sumber : Bank Syari'ah Hasanah

Dari data pembiayaan tabel diatas dapat dilihat bahwa pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang paling banyak disalurkan BSH, yaitu mencapai 98,63 % pada tahun 2007, 99,07 % pada tahun 2008 dan 98,65 % pada tahun 2009. Pembiayaan murabahah disalurkan untuk kebutuhan modal kerja, investasi dan konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dan data yang diperoleh pada BSH terhadap pembiayaan murabahah, ditemukan beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Penerapan pembiayaan murabahah di BSH Pekanbaru dalam menggunakan akad wakalah belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip syari'ah karena akad murabahah ditanda tangani sebelum akad wakalah diberikan kepada pembeli. Itu artinya akad jual beli dilakukan sebelum barang dimiliki oleh bank. Hal

tersebut bertentangan dengan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah dalam bank syari'ah ketentuan pertama poin ke 9, yang menyebutkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

2. Dalam pemberian pembiayaan pada BSH, bank mensyaratkan nasabah untuk menyertakan jaminan. Pada dasarnya akad murabahah tidak memerlukan jaminan akan tetapi bank diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada nasabah demi menjamin kelancaran angsuran sekaligus menjadi jalan keluar kedua terhadap pengembalian pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Didalam PSAK No.102 paragraf 13 dinyatakan " Penjual dapat menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual". Maksud dari PSAK No.102 paragraf 13 jelas bahwa yang menjadi barang jaminan dalam pembiayaan murabahah adalah barang yang tidak merupakan harta kekayaan pembeli melainkan barang yang sudah dibeli dari penjual tersebut. Pada BSH Pekanbaru, pembiayaan murabahah khususnya pada jaminan kurang sesuai dengan PSAK No.102 paragraf 13 karena bank mensyaratkan nasabah untuk menyertakan jaminan yang merupakan harta kekayaan milik nasabah. Hal ini dapat dilihat pada Surat Perjanjian Pembiayaan No. 024/MBH-9990/V/09, yang mana dalam hal ini Ibu Elly Yusita menerima pembiayaan dari BSH sebesar Rp. 7.620.000, dengan komposisi jumlah utang pokok Rp 6.000.000 dan Margin Rp 1.620.000, dan Ibu Elly Yusita juga menyertakan jaminan berupa sebuah sepeda motor

Yamaha yang merupakan harta kekayaan Ibu Elly Yusita. Seharusnya yang menjadi jaminan adalah barang yang sudah dibeli Ibu Elly dari BSH bukan harta kekayaan Ibu Elly Yusita.

3. Dengan pemberian murabahah pada BSH, bank hanya memberikan maksimal 80% dari total pembelian barang. Pemberian pembiayaan seperti ini diperbolehkan sesuai fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 pada ketentuan pertama poin ke 3 yaitu bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Sementara itu kekurangan minimal 20% dari total pembelian barang, bank diperbolehkan meminta uang muka kepada nasabah sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Sebagaimana tercantum dalam PSAK No. 102 pada paragraf 14 yang menyatakan bahwa penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Pada BSH Pekanbaru pembiayaan murabahah pada barang yang sebelumnya telah diorder nasabah dari *dealer* (pihak pengadaan barang) kurang sesuai dengan aturan syari'ah, karena bank memperbolehkan nasabah untuk membayarkan uang muka kepada pihak dealer, seharusnya uang muka dibayarkan kepada bank. Karena disini yang melakukan transaksi pembiayaan adalah antara bank dengan nasabah, bukan dealer dengan nasabah. Hal ini dapat dilihat pada contoh kasus berikut :

Pak Agus mengajukan permohonan pembiayaan kepada BSH Pekanbaru untuk pembelian sebuah sepeda motor merk Jupiter MX yang akan di ambil dari dealer Yamaha di Jln. Sudirman dengan harga Rp 15.500.000, setelah dilakukan negosiasi, akhirnya pihak bank menyetujui permohonan tersebut.

Dengan ketentuan bank mengambil keuntungan 20% dari harga perolehan, sehingga bank menjual sepeda motor tersebut kepada pak Agus dengan harga Rp. 18.600.000 dan angsuran dilakukan 30 bulan yakni sebesar Rp. 517.000/bulan. Dalam pembelian sepeda motor tersebut bank hanya memberikan 80% dari total harga perolehan sepeda motor kepada dealer, yakni sebesar Rp. 12.400.000 dan pak Agus membayar uang muka kepada dealer Yamaha sebesar Rp. 3.100.000 atau 20% dari total harga perolehan barang. Seharusnya uang muka dibayarkan kepada pihak bank, bukan kepada dealer.

Dengan melihat pada permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai sistem pembiayaan murabahah, maka dengan ini penulis melakukan penelitian dengan judul **"ANALISIS SISTEM PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK SYARIAH HASANAH (BSH) PEKANBARU"**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah yang telah penulis uraikan diatas, maka perumusan masalahnya adalah "Apakah sistem pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Hasanah Pekanbaru telah sesuai dengan PSAK No. 102 dan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000?"

C. Tujuan dan manfaat penelitian

Tujuan penelitian penulis adalah Untuk mengetahui apakah sistem pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Hasanah Pekanbaru telah sesuai dengan PSAK No. 102 dan fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000?

Manfaat Penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis, dapat menambah pengetahuan atau wawasan penulis tentang sistem ekonomi islam, khususnya murabahah.
2. Bagi bank, dapat menjadi bahan masukan dan informasi mengenai penerapan prinsip-prinsip syari'ah yang sesuai dengan kaidah-kaidah fiqih muamalah.
3. Bagi pembaca, dapat digunakan sebagai pengetahuan, bahan acuan, dan tambahan informasi dalam melakukan penelitian sebagai tugas akhir.

D. Metode Penelitian

1. Lokasi penelitian dilakukan pada Bank Syariah Hasanah Pekanbaru yang beralamat di Jln. HR. Subrantas
2. Jenis dan sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini meliputi :
 - a. Data Primer yaitu data yang diperoleh dari responden melalui wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang ada di BSH Pekanbaru
 - b. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dengan mengumpulkan informasi-informasi dan data-data yang relevan yang berkaitan dengan perbankan syari'ah khususnya pembiayaan murabahah, yang diperoleh dari literatur-literatur yang ada, baik berupa buku-buku, majalah-majalah, makalah-makalah dan lain-lain.
3. Metode pengumpulan data, data yang dikumpulkan melalui cara sebagai berikut:

a. Wawancara

Dalam hal ini penulis mengadakan tanya jawab dengan bagian operasional dan bagian pembiayaan Bank Syariah Hasanah Pekanbaru.

b. Dokumentasi

Pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari dokumen-dokumen, brosur-brosur pada Bank Syariah Hasanah Pekanbaru

4. Analisa data

Dalam menganalisa data peneliti melakukan teknik penelitian deskriptif yaitu teknik penelitian dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul.

E. Sistematika Penulisan

Dalam tulisan ini, penulis membagi penulisannya dalam 5 bab, yaitu:

BAB I: Bab ini terdiri atas latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Pada bab ini diuraikan tentang pengertian sistem, perbedaan pembiayaan dengan kredit, Pengertian murabahah, syarat-syarat dan rukun-rukun murabahah, konsep dasar bank syariaah, prinsip-prinsip umum bank syari'ah, tujuan bank syariaah dan perbedaan bank syari'ah dan bank konvensional.

- BAB III: Bab ini merupakan gambaran umum yang membahas sejarah singkat berdirinya Bank Syariah Hasanah Pekanbaru, struktur organisasinya serta jenis-jenis kegiatan Bank Syariah Hasanah Pekanbaru.
- BAB IV: Pada bab ini dijelaskan tentang pembahasan dan analisa dari hasil penelitian yang dilakukan di Bank Syariah Hasanah Pekanbaru.
- BAB V : Bab ini merupakan bab terakhir yang menyimpulkan isi tulisan dan saran terhadap Bank Syariah Hasanah Pekanbaru.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

A. Sistem

Menurut (**James A. Hall 2001 : 5**), sebuah sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan atau subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama.

Sistem dibuat untuk menangani sesuatu yang berulang kali atau secara rutin terjadi. Melalui sistem, pihak intern dan ekstern perusahaan dapat memperoleh informasi yang diperlukan mengenai perusahaan. Selain itu, dengan adanya sistem maka penyelenggaraan operasional perusahaan di harapkan dapat terjalin rapid an terkoordinasi sehingga dapat mencapai hasil yang maksimal.

Pengertian sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (**Mulyadi, 2001 : 5**). Dalam suatu organisasi terdapat sistem kegiatan dari sekelompok orang untuk mencapai tujuan. Tujuan akan dapat tercapai dengan efektif dan efisien apabila kegiatan sekelompok orang itu dilakukan dengan sistematis.

Dari kedua pengertian diatas, maka dapat ditarik kesimpulan mengenai pengertian sistem. Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang salig berkaitan untuk mencapai tujuan yang sama.

B. Perbedaan Kredit dan Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamaan dengan itu berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak

lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

(Kasmir, 2003 : 102)

Yang menjadi perbedaan antara kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan konvensional dengan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syari'ah adalah terletak pada keuntungan yang diharapkan. Bagi lembaga keuangan konvensional, keuntungan yang diperoleh melalui bunga sedangkan lembaga keuangan syari'ah berupa imbalan atau keuntungan bagi hasil.

C. Jual Beli Sistem Angsuran atau Cicilan

Jual beli merupakan bentuk muamalah antara individu-individu dimasyarakat didalam memenuhi kebutuhan mereka masing-masing. Didalam muamalah ini Islam mempunyai aturan tersendiri yang harus dipatuhi setiap individu Muslim. Karena dengan aturan-aturan tersebutlah kemaslahatan akan dapat dicapai oleh setiap pelaku jual beli.

Jual beli berasal dari kata Ba'i yang berarti menjual, juga bisa berarti membeli, karena kata ini termasuk jenis kata *adh-dhaad* (memiliki dua yang saling berlawanan). **(Munawwir, 2000 : 124)**. Sedangkan definisi jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan. **(Hendi Suhendi, 2002)**

Definisi jual beli dengan sistem angsuran atau cicilan ini bermacam-macam menurut pandangan para ulama-ulama fiqh. Salah satu definisi itu adalah “menjual sesuatu dengan pembayaran tertunda dengan cara memberikan cicilan

dalam jumlah tertentu dalam beberapa waktu tertentu, lebih mahal dari harga kontan. (**Aaly Barghasy, 2004 : 38**)

Dalam jual beli dengan sistem angsuran inilah orang-orang kafir mengqiyaskan dengan pembolean memakan riba. Padahal, kalau bunga tersebut berbentuk riba dengan menjadikan penundaan pembayaran sebagai penambahan harga secara terang-terangan, maka itu artinya bunga hutang tanpa kompensasi, yang artinya itulah riba. Tetapi jika tambahan itu tidak berbentuk demikian, tidaklah boleh mengqiyaskannya dengan jual beli berunsur pinjam meminjam karena keduanya amatlah berbeda pada banyak sisi.

D. Murabahah

1. Pengertian

a. Secara Bahasa

Murabahah secara bahasa adalah saling menguntungkan (**Munawwir, 2000 : 63**), pengertian saling menguntungkan disini dapat dipahami bahwa keuntungan itu adalah bagi pihak pertama yaitu yang meminta pembelian dan keuntungan bagi pihak kedua (yang membelikan). Keuntungan bagi pihak pertama adalah terpenuhinya kebutuhannya dan keuntungan bagi pihak kedua adalah tambahan keuntungan yang ia ambil berdasarkan kesepakatan dengan pihak pertama. Saling menguntungkan ini harus berlandaskan adanya kerelan kedua belah pihak terhadap jual beli yang mereka lakukan. Seperti sabda Rasulullah SAW :

إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه ابن ماجه باسناد حسن)

Artinya : “sesungguhnya jual beli itu dengan kerelaan” (HR. Ibnu Majah dan Sanad Hasan)

b. Secara Istilah

Banyak defenisi yang diberikan para ulama terhadap pengertian dari murabahah tersebut. Tetapi kesemua defenisi-defenisi tersebut mempunyai satu pemahaman yang sama.

Menurut Imam Syafi'i dalam kitabnya al-Umm menyebutkan jual beli murabahah ini dengan istilah al-Aamir Bi al-Syra' yaitu pembelian barang yang dilakukan oleh orang yang dimintai untuk membeli secara tunai oleh orang yang memesan barang untuk kemudian orang yang memesan itu membayar secara angsuran atau cicilan kepada yang dimintai, dengan persetujuan keuntungan bagi yang dimintai. (**Adiwarman A. Karim, 2001 : 87**).

Sedangkan menurut Sjahdeini dalam bukunya memberikan pengertian murabahah yaitu jasa pembiayaan dengan mengambil transaksi jual beli dengan cicilan (**Sjahdeini, 2007 : 64**).

Pada sistem murabahah ini, lembaga keuangan selaku penjual membiayai pembelian barang atau asset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang tersebut dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan suatu keuntungan. Syarat bisnis dalam sistem ini adalah antara penjual (dalam hal ini Bank) dan nasabah terlebih dahulu merundingkan dan menentukan barang maupun tambahan biaya yang menjadi imbalan bagi penjual pada saat akad dilakukan.

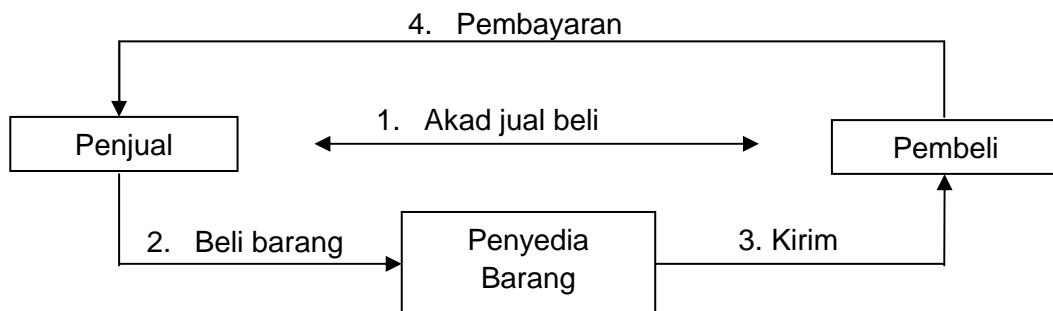
T.M Husni Kholil memberikan pengertian yaitu “Akad penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli dimana penjual membelikan kebutuhan pembeli dan

menjual kembali kepada nasabah ditambah keuntungan yang disepakati bersama. (T.M Husni Kholil, 2004).

Dari berbagai pengertian murabahah yang telah diungkapkan oleh para ulama dan cendikiawan diatas, dapat kita ambil kesimpulan bahwa pengertian murabahah ini dapat dilihat dari sudut pandang fiqh dan sudut pandang teknis perbankan.

Dari sudut pandang fiqh, murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan harga pembelian kepada pembeli, kemudian penjual mensyaratkan adanya keuntungan yang jelas atas dasar pembelian barang tersebut kepada pembeli, dan pembayaran atas barang tersebut dilakukan dikemudian hari baik secara tunai maupun angsuran. Sedangkan dari teknis perbankan, murabahah merupakan suatu perjanjian yang disepakati antara Bank Syari'ah dengan nasabah, dimana Bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank + margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. Agar lebih jelasnya dapat dilihat pada skema di bawah ini :

Gambar II.1: Aplikasi Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan syari'ah



Sumber : Sunarto Zulkifli, 2003 : 62

Dari skema diatas dapat dijelaskan bahwa jika penjual dan pembeli ingin melakukan transaksi murabahah, maka terlebih dahulu melakukan akad jual beli dimana didalam akad ini semua persyaratan yang bersangkutan dengan transaksi murabahah harus dipatuhi oleh kedua belah pihak. Persyaratan-persyaratan itu antara lain : pembeli, penjual, akad jual beli, harga barang, dan barang. Penjual kemudian membeli barang kepada penyedia barang untuk kemudian dikirimkan kepada pembeli. Setelah pembeli menerima barang dan dokumen, maka pembeli harus membayar barang tersebut sesuai dengan harga yang telah disepakati pada saat akad. Setelah itu penjual menerima pembayaran dari pembelian barang tersebut, maka dengan demikian telah terjadi transaksi murabahah.

Dalil yang menjadi landasan dari pembiayaan murabahah ini terdapat dalam surat An-nisa' ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”

II. Rukun dan Syarat Murabahah

Murabahah merupakan suatu transaksi jual beli, maka dengan demikian rukun-rukunnya pun sama dengan rukun jual beli, yaitu:

1. Penjual, ia harus memiliki barang yang dijualnya atau mendapat izin untuk menjualnya.

2. Pembeli, ia disyaratkan boleh bertindak , dalam arti ia bukan orang yang kurang waras atau bukan anak kecil yang tidak mempunyai izin untuk membeli.
3. Barang yang dijual, barang yang dijual harus merupakan barang yang diperbolehkan dijual, bersih, bisa diserahkan kepada pembeli dan bisa diketahui pembeli meskipun hanya dengan cirri-cirinya.
4. Bahasa akad, yaitu Ijab(penyerahan) dan qabul (penerimaan).
5. Kerelaan kedua belah pihak, penjual dan pembeli. **(Jabir, 2002 : 492)**

Adapun syarat-syarat khusus transaksi murabahah adalah sebagai berikut :

1. Penjual memberitahu biaya modal dan keuntungan yang diambil dari nasabah.
2. Kontrak harus bebas riba.
3. Kedua belah pihak harus saling ridho.
4. Penjual harus menjelaskan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya spesifikasi barang yang dijual, jika pembayaran dilakukan secara hutang.

Secara prinsip, jika syarat (1) dan (4) tidak dipenuhi, pembeli mempunyai pilihan :

- a. Melanjutkan pembelian
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan tidak setuju atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

Jual beli murabahah diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesanan pembelian. **(M. Syafi'I Antonio, 2001 : 102 - 103).**

Para ulama semua mazhab telah sepakat bahwa jual beli keuntungan bagi yang meminta pembelian ini adalah boleh dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

1. Tidak adanya keharusan bagi pihak pertama (yang meminta pembelian) kepada pihak kedua(lembaga keuangan syari'ah) untuk membeli barang tersebut darinya.
2. Kerusakan, cacat dan pengembalian atas barang ditanggung oleh pihak kedua.

3. Akad transaksi berada pada pihak pertama bila barang telah dimiliki dan dipegang oleh pihak kedua. (An-Nashihah, 2004 : 48)

Bila ketentuan diatas tidak dilaksanakan maka jual beli keuntungan bagi yang meminta pembelian itu tidak dibolehkan, karena telah termasuk kedalam kategori menjual sesuatu yang belum dimiliki dan ini adalah jual beli yang terlarang, seperti sabda Rasulullah SAW yang artinya :

“Janganlah kamu menjual apa yang tidak ada padamu” (HR. Ahmad, Abu Daud, At-Tarmizi dan An-Nasa’i)

Dalam pembiayaan murabahah ini, kemungkinan adanya riba bisa saja terjadi. Hal ini perlu perhatian dari para pengelola lembaga keuangan syari’ah. Timbulnya riba dalam transaksi ini adalah jika terjadi kenaikan harga dari barang yang telah disepakati pada awal akad murabahah ini. Riba ini digolongkan kepada riba nasi’ah (kelebihan pembayaran hutang akibat penundaan pembayaran).

Pengambilan kelebihan ini tidak boleh terjadi karena pada prinsipnya dalam akad jual beli murabahah si penjual tidak meminjamkan barang, melainkan menjual barang dengan harga tertentu. Oleh karena itu si penjual tidak dapat menerima penyesuaian harga dari barang yang telah disepakati dengan alasan barang yang dihutangkan naik harganya.

Berikut ini adalah fatwa Dewan Syari’ah Nasional Nomor 04/DSN MUI/IV/2000 (Zainudin Ali, 2008 : 246-248)

Pertama : Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari’ah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari’ah Islam.

3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua : Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga : Jaminan dalam Murabahah:

1. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.

2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat : Hutang dalam Murabahah:

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

Kelima : Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam : Bangkrut dalam Murabahah:

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

E. Akuntansi Murabahah dalam Perbankan Syariah

Adapun karakteristik dan akuntansi murabahah dalam perbankan syariah menurut PSAK No. 102 paragraf 06-41 tahun 2009 adalah sebagai berikut :

a. Karakteristik

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam murabahah

pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset murabahah yang telah dibeli oleh penjual mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli, maka penurunan nilai tersebut menjadi tanggungan penjual dan akan mengurangi nilai akad.

Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi pembayaran dilakukan secara angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu.

Akad murabahah memperkenalkan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad murabahah dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati, maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan.

Harga yang disepakati dalam murabahah adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad murabahah, maka diskon itu merupakan hak pembeli.

Diskon yang terkait dengan pembelian barang, antara lain, meliputi :

- a. diskon dalam bentuk apa pun dari pemasok atas pembelian barang;
- b. diskon biaya asuransi dari perusahaan asuransi dalam rangka pembelian barang;
- c. komisi dalam bentuk apa pun yang diterima terkait dengan pembelian barang;

Diskon atas pembelian barang yang diterima setelah akad murabahah disepakati diperlakukan sesuai dengan kesepakatan dalam akad tersebut. Jika tidak diatur dalam akad, maka diskon tersebut menjadi hak penjual.

Penjual dapat meminta pembeli menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual dan/atau aset lainnya.

Penjual dapat meminta uang muka kepada pembeli sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Uang muka menjadi bagian pelunasan piutang murabahah, jika akad murabahah disepakati. Jika akad murabahah batal, maka uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah dikurangi kerugian riil yang ditanggung oleh penjual. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian, maka penjual dapat meminta tambahan dari pembeli.

Jika pembeli tidak dapat menyelesaikan piutang murabahah sesuai dengan yang diperjanjikannya, maka penjual dapat mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa pembeli tidak atau belum mampu melunasi disebabkan oleh force majeure. Denda tersebut didasarkan pada pendekatan ta'zir yaitu untuk membuat pembeli lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam akad dan dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana kebajikan.

Penjual boleh memberikan potongan pada saat pelunasan piutang murabahah jika pembeli :

- a. melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu; atau
- b. melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati.

Penjual boleh memberikan potongan dari total piutang murabahah yang belum dilunasi jika pembeli :

- a. melakukan pembayaran cicilan tepat waktu; dan atau
- b. mengalami penurunan kemampuan pembayaran.

b. Pengakuan dan Pengukuran

Akuntansi untuk Penjual

Pada saat perolehan, aset murabahah diakui sebagai persediaan sebesar biaya perolehan.

Pengukuran aset murabahah setelah perolehan adalah sebagai berikut :

- a. jika murabahah pesanan mengikat, maka :
 - i. dinilai sebesar biaya perolehan; dan
 - ii. jika terjadi penurunan nilai aset karena usang, rusak, atau kondisi lainnya sebelum diserahkan ke nasabah, penurunan nilai tersebut diakui sebagai beban dan mengurangi nilai aset:
- b. jika murabahah tanpa pesanan atau murabahah pesanan tidak mengikat, maka:
 - i. dinilai berdasarkan biaya perolehan atau nilai bersih yang dapat direalisasi, mana yang lebih rendah; dan
 - ii. jika nilai bersih yang dapat direalisasi lebih rendah dari biaya perolehan, maka selisihnya diakui sebagai kerugian.

Diskon pembelian aset murabahah diakui sebagai:

- a. pengurang biaya perolehan aset murabahah, jika terjadi sebelum akad murabahah;
- b. kewajiban kepada pembeli, jika terjadi setelah akad murabahah dan sesuai akad yang disepakati menjadi hak pembeli;
- c. tambahan keuntungan murabahah, jika terjadi setelah akad murabahah dan sesuai akad menjadi hak penjual; atau
- d. pendapatan operasi lain, jika terjadi setelah akad murabahah dan tidak diperjanjikan dalam akad.

Kewajiban penjual kepada pembeli atas pengembalian diskon pembelian akan tereliminasi pada saat :

- a. dilakukan pembayaran kepada pembeli sebesar jumlah potongan setelah dikurangi dengan biaya pengembalian; atau
- b. dipindahkan sebagai dana kebajikan jika pembeli sudah tidak dapat dijangkau oleh penjual.

Pada saat akad murabahah, piutang murabahah diakui sebesar biaya perolehan aset murabahah ditambah keuntungan yang disepakati. Pada akhir periode laporan keuangan, piutang murabahah dinilai sebesar nilai bersih yang dapat direalisasi, yaitu saldo piutang dikurangi penyisihan kerugian piutang.

Keuntungan murabahah diakui:

- a. pada saat terjadinya penyerahan barang jika dilakukan secara tunai atau secara tangguh yang tidak melebihi satu tahun; atau
- b. selama periode akad sesuai dengan tingkat risiko dan upaya untuk merealisasikan keuntungan tersebut untuk transaksi tangguh lebih dari satu tahun. Metode-metode berikut ini digunakan, dan dipilih yang paling sesuai dengan karakteristik risiko dan upaya transaksi murabahah-nya:

- i. Keuntungan diakui saat penyerahan aset murabahah. Metode ini terapan untuk murabahah tangguh di mana risiko penagihan kas dan piutang murabahah dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya relatif kecil.
- ii. Keuntungan diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang murabahah. Metode ini terapan untuk transaksi murabahah tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih relatif besar dan/atau beban untuk mengelola dan menagih piutang tersebut relatif besar juga.
- iii. Keuntungan diakui saat seluruh piutang murabahah berhasil ditagih. Metode ini terapan untuk transaksi murabahah tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya cukup besar. Dalam praktik, metode ini jarang dipakai, karena transaksi murabahah tangguh mungkin tidak terjadi bila tidak ada kepastian yang memadai akan penagihan kasnya.

Pengakuan keuntungan, dalam paragraf 23 (b) (ii), dilakukan secara proporsional atas jumlah piutang yang berhasil ditagih dengan mengalikan persentase keuntungan terhadap jumlah piutang yang berhasil ditagih. Persentase keuntungan dihitung dengan perbandingan antara margin dan biaya perolehan aset murabahah.

Berikut ini contoh perhitungan keuntungan secara proporsional untuk suatu transaksi murabahah dengan biaya perolehan aset (pokok) Rp800 dan keuntungan Rp200; serta pembayaran dilakukan secara angsuran selama 3 (tiga) tahun; dimana jumlah angsuran, pokok dan keuntungan yang diakui setiap tahun adalah sebagai berikut :

Tahun	Angsuran (Rp)	Pokok (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	500	400	100
2	300	240	60
3	200	160	40

Potongan pelunasan piutang murabahah yang diberikan kepada pembeli yang melunasi secara tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang disepakati diakui sebagai pengurang keuntungan murabahah

Pemberian potongan pelunasan piutang murabahah dapat dilakukan dengan menggunakan salah satu metode berikut :

- a. diberikan pada saat pelunasan, yaitu penjual mengurangi piutang murabahah dan keuntungan murabahah; atau
- b. diberikan setelah pelunasan, yaitu penjual menerima pelunasan piutang dari pembeli dan kemudian membayarkan potongan pelunasannya kepada pembeli.

Potongan angsuran murabahah diakui sebagai berikut :

- a. jika disebabkan oleh pembeli yang membayar secara tepat waktu, maka diakui sebagai pengurang keuntungan murabahah;

- b. jika disebabkan oleh penurunan kemampuan pembayaran pembeli, maka diakui sebagai beban.

Denda dikenakan jika pembeli lalai dalam melakukan kewajibannya sesuai dengan akad, dan denda yang diterima diakui sebagai bagian dana kebajikan.

Pengakuan dan pengukuran uang muka adalah sebagai berikut :

- a. uang muka diakui sebagai uang muka pembelian sebesar jumlah yang diterima;
- b. jika barang jadi dibeli oleh pembeli, maka uang muka diakui sebagai pembayaran piutang (merupakan bagian pokok);
- c. jika barang batal dibeli oleh pembeli, maka uang muka dikembalikan kepada pembeli setelah diperhitungkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh penjual.

Akuntansi untuk Pembeli Akhir

Utang yang timbul dari transaksi murabahah tangguh diakui sebagai utang murabahah sebesar harga beli yang disepakati (jumlah yang wajib dibayarkan).

Aset yang diperoleh melalui transaksi murabahah diakui sebesar biaya perolehan murabahah tunai.

Selisih antara harga beli yang disepakati dengan biaya perolehan tunai diakui sebagai beban murabahah tangguhan. Beban murabahah tangguhan diamortisasi secara proporsional dengan porsi utang murabahah.

Diskon pembelian yang diterima setelah akad murabahah, potongan pelunasan dan potongan utang murabahah diakui sebagai pengurang beban murabahah tangguhan.

Denda yang dikenakan akibat kelalaian dalam melakukan kewajiban sesuai dengan akad diakui sebagai kerugian.

Potongan uang muka akibat pembeli akhir batal membeli barang diakui sebagai kerugian.

c. Penyajian

Piutang murabahah disajikan sebesar nilai bersih yang dapat direalisasikan, yaitu saldo piutang murabahah dikurangi penyisihan kerugian piutang.

Margin murabahah tangguhan disajikan sebagai pengurang (contra account) piutang murabahah.

Beban murabahah tangguhan disajikan sebagai pengurang (contra account) utang murabahah.

d. Pengungkapan

Penjual mengungkapkan hal-hal yang terkait dengan transaksi murabahah, tetapi tidak terbatas pada :

- a. harga perolehan aset murabahah;

- b. janji pemesanan dalam murabahah berdasarkan pesanan sebagai kewajiban atau bukan; dan
- c. pengungkapan yang diperlukan sesuai PSAK No. 101 tentang Penyajian Laporan Keuangan Syariah.

Pembeli mengungkapkan hal-hal yang terkait dengan transaksi murabahah, tetapi tidak terbatas pada :

- a. nilai tunai aset yang diperoleh dari transaksi murabahah;
- b. jangka waktu murabahah tangguh.
- c. Pengungkapan yang diperlukan sesuai PSAK No. 101 tentang Penyajian Laporan Keuangan Syariah.

e. Jurnal Transaksi Murabahah

Adapun jurnal yang perlu dicatat dalam transaksi murabahah adalah sebagai berikut:

- a. Pada saat perolehan aktiva murabahah

Dr. Persediaan-aktiva murabahah

Kr. Kas/rekening pemasok/kliring

- b. Pada saat penjualan aktiva murabahah kepada nasabah:

Pembayaran secara angsuran :

Dr. Piutang Murabahah

Kr. Margin murabahah yang akan diterima

Kr. Persediaan-Aktiva murabahah

- c. Penurunan nilai barang sebelum diserahkan kepada nasabah

Dr. Kerugian penurunan nilai aktiva murabahah

Kr. Persediaan aktiva murabahah

Bila terjadi pembatalan akad oleh nasabah dan nilai bersih yang dapat direalisasi lebih kecil dan nilai perolehan

Dr. Beban selisih penilaian aktiva murabahah

Kr. Penyisihan kerugian aktiva murabahah

d. Urbun

1. Penerimaan uang muka dan nasabah

Dr. Kas/Rekening

Kr. Uang muka murabahah (urbun)

2. Pembatalan pesanan, pengembalian urbun kepada nasabah

Dr. Uang muka murabahah (urbun)

Kr. Pendapatan operasional

Kr. Kas/rekening

3. Terjadi kerugian bank karena pembatalan pesanan

Dr. Kas

Dr. Kerugian Pemesanan Murabahah

Kr. Piutang Uang Muka (uang muka kepada pemasok)

4. Penggantian kerugian bank

Dr. Hutang uang muka (titipan uang muka)

Kr. Kerugian Pemesanan Murabahah

Kr. Rekening pembeli/nasabah

5. Kerugian bank lebih besar dari uang muka

Dr. Hutang uang muka (titipan uang muka)

Dr. Piutang nasabah

Kr. Kerugi an pemesanan murabahah

Kr. Beban survey murabahah

6. Apabila rnurabahah jadi dilaksanakan

Dr. Uang muka murabahah (urbun)

Kr. Piutang murabahah

- e. Pada saat penerimaan angsuran dan nasabah (pokok dan margin)

Dr. Kas/rekening

Kr. Piutang murabahah

Dr. Margin murabahah yang akan diterima

Kr. Pendapatan margin murabahah

- f. Pengakuan pendapatan murabahah yang performing dengan kategori kolektibilitas lancar dan DPK (Dalam Perhatian Khusus)

1. Pada saat pengakuan pendapatan

Dr. Piutang murabahah jatuh tempo

Kr. Piutang murabahah

Dr. Margin murabahah yang akan diterima

Kr. Pendapatan margin murabahah

2. Pada saat penerimaan angsuran tunggakan (pokok dan margin)

Dr. Kas/rekening

Kr. Piutang murabahah jatuh tempo

- g. Perubahan status dan performing ke non performing

Dr. Piutang murabahah jatuh tempo

Dr. Margin murabahah yang akan diterima

Kr. Piutang murabahah

Kr. Margin murabahah yang akan diterima jatuh tempo

Untuk pembatalan pendapatan yang telah diakui sebagai berikut:

Dr. Pendapatan margin murabahah

Kr. Margin murabahah yang akan diterima jatuh tempo

- h. Pembayaran angsuran tertunggak-non performing

Dr. Kas

Kr. Piutang murabahah jatuh tempo

Dr. Margin murabahah yang akan diterima jatuh tempo

Kr. Pendapatan margin murabahah

- i. Pemberian potongan pelunasan dini dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode berikut ini:

1. Jika pada saat penyelesaian, bank mengurangi piutang murabahah dan keuntungan murabahah

Dr. Kas/rekening

Dr. Margin murabahah yang akan diterima

Kr. Piutang murabahah

Kr. Pendapatan margin murabahah

2. Jika setelah penyelesaian, bank terlebih dulu menerima pelunasan piutang murabahah dan nasabah, kemudian bank membayar potongan pelunasan dini murabahah kepada nasabah dengan mengurangi keuntungan murabahah.

Dr. Kas/rekening

Kr. Piutang murabahah

Dr. Margin murabahah yang akan diterima

Kr. Pendapatan margin murabahah

Dr. Beban operasional-Potongan pelunasan dini murabahah

Kr. Kas/rekening

j. Penerimaan denda dari nasabah

Dr. Kas/rekening

Kr. Rekening simpanan wadiah-dana kebajikan

Sebagai ilustrasi dalam pembiayaan murabahah dapat di contohkan sebagai berikut (**Bambang R. Rustam, 2005 : 50**) :

Bapak Sanan berniat memiliki sepeda motor seharga Rp17.000.000,- sedangkan bapak Sanan saat itu hanya memiliki dana Rp 2.000.000,-. Kemudian bapak sanan pergi ke bank syari'ah untuk mencari solusi. Bagaimana skim yang akan diterima oleh bapak Sanan, asumsi keuntungan bank 12% pertahun. Untuk mengatasi masalah tersebut bank syari'ah memberikan solusi dengan skim murabahah sebagai berikut :

Perhitungan bank :

Harga Sepeda Motor	= Rp.17.000.000,-
Porsi nasabah	= Rp. 2.000.000,-
Porsi bank	= Rp.15.000.000,-
Margin	= Rp.15.000.000,- x 12% / tahun x 1 tahun
	= Rp. 3.600.000,-

Skim untuk nasabah :

Harga Sepeda Motor	= Rp. 17.000.000,-
Margin keuntungan	= Rp. 3.600.000,-
Harga jual bank	= Rp. 20.600.000,-
Urbun	= Rp. 2.000.000,-
Sisa Pinjaman	= Rp. 18.600.000,- / 12
Angsuran perbulan	= Rp. 1.550.000,-

Jumlah angsuran ini setiap bulan sama sampai 12 bulan dan jika kita uraikan dalam bentuk tabel adalah sebagai berikut :

Tabel II.1 Perhitungan Pembiayaan Murabahah dengan Rate flate

Bulan	Sisa Pinjaman	Pokok Pinjaman	Margin	Angsuran Piutang
1	17.050.000	1.250.000	300.000	1.550.000
2	15.500.000	1.250.000	300.000	1.550.000
3	13.950.000	1.250.000	300.000	1.550.000

4	12.400.000	1.250.000	300.000	1.550.000
5	10.850.000	1.250.000	300.000	1.550.000
6	9.300.000	1.250.000	300.000	1.550.000
7	7.750.000	1.250.000	300.000	1.550.000
8	6.200.000	1.250.000	300.000	1.550.000
9	4.650.000	1.250.000	300.000	1.550.000
10	3.100.000	1.250.000	300.000	1.550.000
11	1.550.000	1.250.000	300.000	1.550.000
12	0	1.250.000	300.000	1.550.000
Jumlah		15.000.000	3.600.000	18.600.000

Berdasarkan transaksi diatas, maka jurnalnya adalah sebagai berikut :

Penerimaan Urbun :

Rekening bapak Sanan Rp. 2.000.000

Piutang Murabahah Rp. 2.000.000

Pencairan Piutang Murabahah :

Piutang murabahah Rp. 20.600.000

Margin ditangguhkan Rp. 3.600.000

Rekening Pemasok Rp. 17.000.000

Saat pembayaran angsuran :

Rekening bapak Sanan Rp. 1.250.000

Piutang murabahah Rp. 1.250.000

Margin ditangguhkan Rp. 300.000

Pendapatan Margin Murabahah Rp. 300.000

F. Konsep Dasar Bank Syari'ah

Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan umumnya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Sedangkan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan, dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana maupun hanya menyalurkan dana atau keduanya.

Sesuai dengan perkembangan perbankan, maka UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan disempurnakan dengan UU No. 10 Tahun 1998 tersebut tercakup hal-hal yang berkaitan dengan perbankan syari'ah.

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka peningkatan taraf hidup orang banyak. **(Kasmir, 2001:378)**

Jadi dapat disimpulkan bahwa perbankan meliputi 3 kegiatan utama yaitu :

1. Menghimpun dana
2. Menyalurkan dana
3. Memberikan jasa lainnya

Dalam kegiatan perbankan konvensional, keuntungan diperoleh dari bunga serta biaya-biaya administrasi dan jasa yang ditawarkan. Sedangkan perbankan syari'ah tidak beroperasi dengan mengandalkan bunga, melainkan dengan menggunakan prinsip bagi hasil.

Bank syari'ah sendiri adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta

peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'ah Islam (Muhammad, 2001).

G. Tujuan Bank Syari'ah

Bank syari'ah mempunyai beberapa tujuan diantaranya sebagai berikut (Warkum Sumitro, 2004:17) :

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalat secara Islam, khususnya muamalat yang berhubungan dengan perbankan agar terhindar dari praktek-praktek riba dan jenis-jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dimana jenis uasah tersebut selain dilarang dalam Islam juga telah menimbulkan dampak negatif kehidupan ekonomi rakyat.
2. Untuk menciptakan suatu keadilan dibidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan ekonomi melalui investasi agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Untuk meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kegiatan usaha produktif menuju terciptanya kemandirian usaha.
4. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan, yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya dari bank syari'ah didalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha prodzusen, pembinaan

perdagangan perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja, dan program pengembangan usaha bersama.

H. Prinsip-prinsip Umum Bank Syari'ah

Dalam menjalankan usahanya, baik bank syari'ah harus berpedoman pada nilai-nilai syari'ah. Prinsip itu berpedoman pada Al-Quran dan Hadits, prinsip yang diterapkan bank syari'ah meliputi **(Hafidhuddin, 2003 : 65)** :

1. Prinsip Pengharaman Riba

Prinsip ini tercermin dari praktek pengelolaan dana nasabah. Dana yang berasal dari nasabah penyimpan harus jelas asal usulnya, sedangkan penyalurannya harus dalam usaha yang tidak bertentangan dengan syari'ah.

2. Prinsip Keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan sistem bagi hasil dan pengembalian keuntungan berdasarkan hasil kesepakatan kedua belah pihak.

3. Prinsip Kesamaan

Prinsip ini tercermin dengan menempatkan posisi nasabah serta bank pada posisi yang sederajat. Kesamaan ini terwujud dalam hak, kewajiban, resiko dan keuntungan yang berimbang diantara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun bank.

I. Produk dan Jasa Perbankan Syari'ah

Produk perbankan terdiri dari produk penyaluran dana, penghimpun dana dan jasa. Ketiga produk tersebut juga dilakukan bank syari'ah.

1. Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana pada nasabah secara garis besar di bagi menjadi 4 kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu :

a. Pembiayaan dengan prinsip jual beli

1. *Murabahah*

Muarabahah adalah akad jual beli dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan.

2. *Salam*

Salam adalah akad jual beli barang pesanan dengan pengiriman dikemudian hari oleh penjual dan pelunasannya dilakukan oleh pembeli pada saat akad disepakati sesuai dengan syarat-syarat tertentu.

3. *Istishna*

Istishna adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan criteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

b. Pembiayaan dengan prinsip sewa (Ijarah)

Transaksi ini dilandasi adanya perpindahan manfaat, bukan perpindahan kepemilikan . Menurut tekhnis perbankan ijarah adalah akad pemindahan manfaat atas suatu barang atas jasa dalam waktu

tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (investasi)

1. *Musyarakah*

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan porsi kontribusi dana tersebut meliputi kas atau aset non kas yang diperkenankan oleh syari'ah.

2. *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh dana sedangkan pihak kedua bertindak selaku pengelola, dan keuntungan dibagi diantara mereka sesuai kesepakatan sedangkan kerugian finansialnya hanya ditanggung oleh pemilik dana, kecuali jika ditemukan adanya kelalaian atau kesalahan pengelola dana seperti penyelewengan, kecurangan, dan penyalahgunaan dana.

d. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Produk ini tidak ditujukan untuk

mencari keuntungan, tetapi untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Adapun yang termasuk dalam produk ini yaitu :

1. *Hiwalah*,

bertujuan untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank akan mendapati ganti atas jasa pemindahan piutang.

2. *Rahn*

Tujuan akad rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

3. *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang muka kepada nasabah yang digunakan untuk keperluannya dengan hanya mengembalikan biaya pokok.

4. *Wakalah*

Wakalah adalah akad pemberian kuasa dari pemberi kuasa kepada yang menerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas tertentu.

5. *Kafalah*

Akad pemberian jaminan yang diberikan satu pihak kepada pihak lain dimana pemberi jaminan bertanggung jawab atas pembayaran kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima jaminan.

2. Produk Penghimpun Dana

Penghimpun dana di bank syari'ah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip yang digunakan adalah wadi'ah dan mudharabah.

Prinsip wadiah yang diterapkan adalah wadiah yad dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro. Pada prinsipnya wadiah yad dhamanah adalah titipan yang boleh dimanfaatkan oleh pihak yang dititipi. Sedangkan pada wadiah yad amanah, barang titipan tidak boleh dimanfaatkan. Wadiah sendiri adalah titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat apabila nasabah yang bersangkutan menghendaki, bank bertanggung jawab atas pengembalian titipan.

3. Jasa Perbankan

Selain menjalankan fungsinya, sebagai intermediasi antara *deficit unit* dengan *surplus unit*, bank syari'ah juga melakukan pelayanan jasa perbankan dengan memperoleh imbalan seperti *sharf* dan *ijarah*.

Sharf adalah akad jual beli suatu valuta lainnya. Transaksi valuta asing pada bank syari'ah hanya dapat dilakukan untuk tujuan lindung nilai dan tidak dibenarkan untuk tujuan spekulasi.

J. Perbedaan antara Bank Syari'ah dan Bank Konvensional

Perbedaan pokok antara bank syari'ah dan bank konvensional adalah pada sistem operasionalnya. Pada bank konvensional operasionalnya berdasarkan kepada bunga, dan itu yang menjadi motif utama nasabah menanamkan dananya.

Sedangkan pada bank syari'ah, pemilik dana menanamkan dana bukan untuk mendapatkan bunga melainkan dalam rangka ibadah sekaligus mendapatkan keuntungan dengan jalan bagi hasil. Dana nasabapun disalurkan

oleh pihak lembaga keuangan syari'ah kepada nasabah yang memerlukan dana untuk usaha betul-betul halal dan bermanfaat.

Perbedaan lainnya dari bank syari'ah dan bank konvensional dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel II.2 : Perbedaan antara Bank Syari'ah dan bank Konvensional

Bank Syari'ah	Bank Konvensional
1. Melakukan investasi yang halal saja 2. Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa 3. Profit dan falah oriented 4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk kemitraan 5. Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syari'ah	1. Investasi haram dan halal 2. Memakai perangkat bunga 3. Profit oriented 4. Hubungan dengan nasabah dalam bentuk debitur-debitur 5. Tidak terdapat dewan sejenis

Sumber : Antonio, 2001 : 34

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Bank Syari'ah Hasanah Pekanbaru

Bank Syari'ah Hasanah (BSH) adalah bank pelopor bagi seluruh perbankan syari'ah yang beroperasi di wilayah Provinsi Riau, khususnya di Kota Madya Pekanbaru. Sebelum pembukaan kantor cabang oleh Bank Muamalat Indonesia pada tahun 1998 dan Bank Syari'ah Hasanah Mandiri (BSM) pada tahun 1999 di kota Pekanbaru, Bank Syari'ah Hasanah telah lebih dulu beroperasi pada tanggal 11 April 1995 melayani masyarakat Riau dengan menerapkan prinsip-prinsip syari'ah Islam dalam aktivitas operasionalnya.

Pendirian Bank Syari'ah Hasanah diprakarsai oleh tokoh-tokoh masyarakat Riau yang berasal dari berbagai kalangan, mulai dari para petinggi atau pejabat negeri, akademisi perbankan, ulama maupun pengusaha yang memiliki kesamaan visi dan pikiran, yakni meningkatkan kesejahteraan umat dengan menerapkan prinsip-prinsip syari'ah Islam pada sendi-sendi kehidupan sosial ekonomi masyarakat, terutama masyarakat Riau yang mayoritas berasal dari taraf hidup kelas menengah kebawah. Harapannya adalah terwujudnya kehidupan masyarakat dengan kondisi perekonomian yang lebih baik berlandaskan Syari'ah Islam.

Untuk mewujudkan cita-cita tersebut, maka tokoh-tokoh pelopor bersepakat untuk mendirikan Bank Syari'ah Hasanah dalam bentuk perusahaan perseroan dengan nama PT. BPR Syari'ah Hasanah yang siap sedia melayani dan membantu masyarakat kecil.

Pendirian Bank Syari'ah Hasanah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia pada tanggal 25 Agustus 1994 dengan Akta Pendirian No : C2-12.859.HT.01.Th'94 dengan Bapak Tajib Rahardjo, SH (Alm) sebagai Notaris. Sementara Ijin Usaha diperoleh melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan No: Kep-007/KM.17/1995 tanggal 9 Januari 1995. Selanjutnya tanggal 11 April 1995 PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syari'ah Hasanah yang saat ini lebih dikenal dengan Bank Syari'ah Hasanah (BSH) resmi beroperasi untuk pertama kalinya.

Tahun 2010 ini, Bank Syari'ah Hasanah yang beralamatkan di jalan H.R Subrantas No. 87 Panam-Pekanbaru, memasuki usia yang ke 15 tahun sejak pendiriannya. Dengan visi dan misi yang terus dikembangkan setiap waktu perjalanan usianya, Bank Syriah Hasanah semakin dikenal, semakin dipercaya, dan semakin dekat dihati masyarakat. Eksistensi yang kian diterima oleh masyarakat memberikan kepercayaan diri yang kuat bagi Bank Syari'ah Hasanah untuk terus tumbuh dan maju memegang teguh amanah para pendirinya untuk memajukan umat berlandaskan Syari'ah Islam.

Sejak mulanya pendiriannya, Almarhum Bapak Soeripto (mantan Gubernur Riau) telah mengambil inisiatif kebijakan untuk menanamkan modal untuk pendirian Bank Syari'ah Hasanah melalui dana **Yayasan Raja Ali Haji (YASRAH)** yang ketika itu dibinanya. Hingga tahun 2010 ini, YASRAH adalah pemilik/pemegang saham terbesar di Bank Syari'ah Hasanah dengan porsi modal sebesar **40,98%**.

Pengurus inti YASRAH saat ini adalah

1. Pembina/Pengawas : Bapak Drs. H.M Rusli Zainal, MM
2. Ketua : Bapak Drs. H. Ismail Suko
3. Sekretaris : Bapak Drs. H. Thamrin Hasyim
4. Bendahara : Bapak Kartanegara, SE

Selain YASRAH, pemilik/pemegang saham terbesar Bank Syari'ah Hasanah lainnya adalah Almarhum **Bapak H. Awaloeddin** yang sekaligus juga adalah pemilik PT. Awal Bross Group. Bagian saham yang dimiliki adalah **38,76%**. Saat ini, almarhum diwakili oleh ahli warisnya yakni Bapak H. Marmawi Awaloeddin.

Berikut adalah pemilik/pemegang saham Bank Syari'ah Hasanah berdasarkan bagian saham (porsi) yang dimiliki :

Tabel III.I
Pemegang Saham pada Bank Syariah Hasanah Pekanbaru

No	Pemegang Saham	Ahli Waris	Lembar Saham	Porsi (%)
1	YASRAH	-	55.142	40,98
2	H. Awaloeddin (alm)	H. Marmawi Awaloeddin	52.161	38,76
3	Drs. H. Mujtahid Thalib	-	10.000	7,43
4	H. Rachman Syafei (alm)	Ir.Hj. Irma Hafida R, MBA	5.705	4,24
5	Prof.Dr.Ir.H. Irwan Effendi, MSc	Sriwahyuni, Se.ak	2000	1,49
6	Ir.H. Akhyar Awaloeddin, MSi	Dra. Atria Martina, Msi	2000	1,49
7	Ir. Fadel Muhammad	-	1.713	1,27
8	PT. Mutiara Merdeka Hotel	-	1.329	0,99
9	Drs. H. Moeslim Rusli	-	1.262	0,94
10	Hj. Noerhamilia	-	1.039	0,77
11	Lainnya	-	2.218	1,64

B. Visi dan Misi

Dalam menjalankan aktivitas operasional sehari – hari, Bank Syari’ah Hasanah mengemban Visi dan Misi sebagai berikut :

VISI

”Tumbuh dan berkembang menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syari’ah yang terkemuka dalam jajarannya berlandaskan iman dan taqwa serta menjadi pilar bagi kehidupan perekonomian umat yang hasanah”.

MISI

1. Menjunjung tinggi dan menjalankan prinsip-prinsip syari’ah secara murni dan kaffah.
2. Berhijrah bersama masyarakat meninggalkan yang subhat menuju kehidupan yang murni dan bersih.
3. Memasyarakatkan dan mengajak masyarakat untuk mencintai prinsip-prinsip syari’ah, serta menerapkan dalam kehidupan bisnis yang dijalankan unruk mendapatkan ridho dan berkah.
4. Menjadi sarana bagi pengembangan perekonomian syari’ah serta mensejahterakan umat.

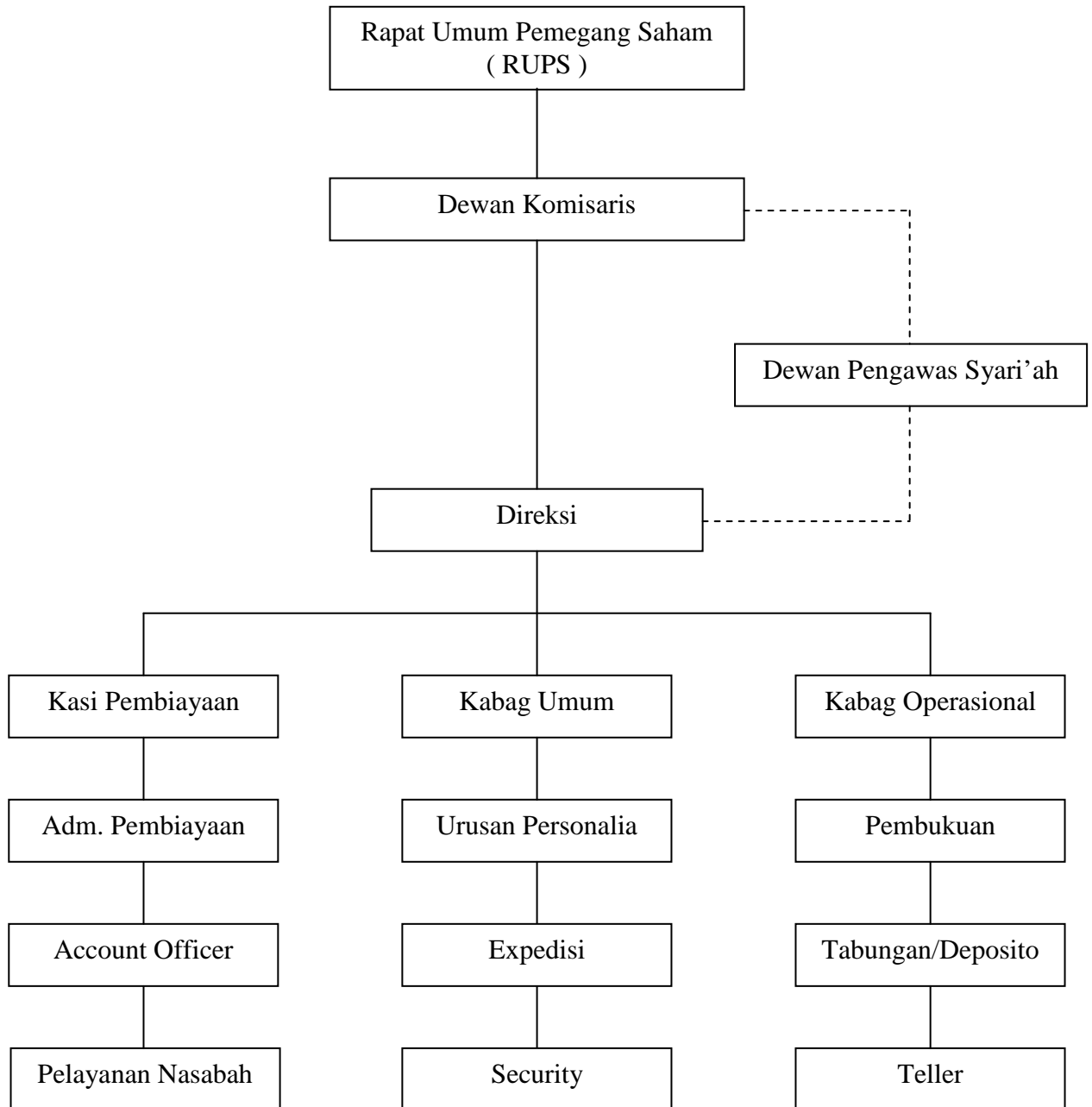
C. Struktur Organisasi

Untuk mempermudah kegiatan operasional perusahaan, dilakukan pendelegasian tugas dan tanggung jawab berdasarkan tiap bagian yang terdapat dalam perusahaan. Hal ini untuk mempermudah dalam garis koordinasi dan garis tanggung jawab.

Didalam badan usaha perlu adanya penempatan dan pembagian pekerjaan, tugas-tugas dan tanggung jawab serta wewenang. Struktur organisasi tersebut harus memungkinkan adanya penetapan hubungan-hubungan antara unsur-unsur organisasi, sehingga koordinasi dan kerjasama diantara semua level dan manajemen dapat berjalan dengan efektif dan efisien untuk mengambil tindakan atau keputusan dalam mencapai tujuan badan usaha.

Dari bentuk struktur organisasi perusahaan, maka dapat diketahui bahwa perusahaan menggunakan struktur organisasi lini dan staff. Karena dalam menjalankan tugasnya terbagi dalam beberapa divisi yang masing-masingnya terdapat staf. Adapun bentuk struktur organisasi pada Bank Syari'ah Hasanah dapat dilihat pada gambar III.1 berikut.

Gambar III. 1
STRUKTUR ORGANISASI
PT. BPR SYARI'AH HASANAH



Sumber : Bank Syari'ah Hasanah

Berdasarkan struktur organisasi yang disajikan perusahaan, dapat diketahui bahwa kekuasaan tertinggi pada Bank Syari'ah Hasanah berada di Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Dari rapat umum pemegang saham maka ditetapkan Dewan Komisaris. Dewan Komisaris akan membentuk dewan Syari'ah untuk memilih seorang direktur yang melaksanakan kegiatan operasional perbankan syari'ah.

Dengan struktur yang disajikan, maka terdapat garis tanggung jawab dan koordinasi sebagai berikut :

1. Dewan Komisaris

- a. Mengkoordinir seluruh kegiatan perencanaan penanaman modal dan untuk tujuan pembiayaan dan pengendalian perolehan laba dalam setiap periode barjalan.
- b. Bertanggung jawab atas keberhasilan kegiatan operasional perusahaan secara menyeluruh.
- c. Bertanggung jawab kepada RUPS
- d. Mengkoordinir seluruh kegiatan non teknis menyangkut kegiatan finansial, logistik, prsonalia dan umum.

2. Dewan Syari'ah

- a. Bertanggung jawab dalam melaksanakan kegiatan teknis perencanaan untuk seluruh aktivitas proyek termasuk penelitian dan pengembangan untuk menunjang pembangunan dan pengusaha perbankan khususnya untuk bank daerah
- b. Mengkoordinir, mengawasi dan melaksanakan kegiatan penyusunan rencana seluruh kegiatan perbankan syari'ah.

3. Direktur

- a. Dalam melaksanakan tugas sehari-hari direktur utama membawahi langsung direktur operasional, bagian pembiayaan serta bagian pengawasan Intern
- b. Apabila direktur utama berhalangan melakukan tugas maka tugas dan wewenang dapat diambil alih oleh direktur oerasional melalui surat penunjukan.

4. Kasi Pembiayaan

- a. Bertanggung jawab atas seluruh dokumen-dokumen nasabah pembiayaan
- b. Menganalisa Pembiayaan
- c. Melaksanakan survei kepada calon nasabah
- d. Mengecek kembali terhadap hasil pemeriksaan
- e. Membuat laporan periodik kepada direktur
- f. Memberi usulan pembiayaan calon mitra usaha kepada direktur utama atau kkomisaris

5. Administrasi Pembiayaan

- a. Bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan penyaluran pembiayaan kepada nasabah maupun non-nasabah yang membutuhkan dana pinjaman bank untuk kegiatan pembukuan usaha atau lain sebagainya.
- b. Mampu mengendalikan pelaksanaan di lapangan dari seluruh kegiatan yang direncanakan
- c. Bertanggung jawab atas keberhasilan pengembalian dana yang diberikan kepada nasabah maupun non nasabah yang mengajukan pembiayaan

6. Account Officer

- a. Bertanggung jawab dalam pelaksanaan seluruh kegiatan finansial
- b. Mengkoordinir, mengawasi serta melaksanakan kegiatan penyusunan rencana keuangan dalam perusahaan.

7. Pelayanan Nasabah

- a. mengusahakan agar tercipta mutu yang baik bagi nasabah sehingga tercapai tingkat dan efektifitas pekerjaan guna mencapai pelayanan yang optimal.
- b. Memberi informasi kepada nasabah yang ingin berhubungan dengan Bank terutama perihal produk-produk dan jasa-jasa bank
- c. Memberikan pelayanan produk dan jasa secara khusus kepada nasabah

8. Kabag Umum/Persoanalia

- a. mengelola dan mengadministrasi seluruh aktiva tetap serta bertanggung jawab terhadap pelaksanaan pengawasan pengamanan bank
- b. mengelola dan mengadministrasi kegiatan yang berkaitan dengan kepegawaian
- c. melaksanakan kegiatan promosi usaha
- d. menghimpun, menyiapkan, dan menerbitkan serta mendistribusikan peraturan, ketentuan, surat edaran yang berhubungan dengan kehumasan
- e. mempublikasikan kegiatan bank dan laporan keuangan neraca serta perhitungan laba/rugi bank
- f. menyelenggarakan penerimaan pegawai yang dibutuhkan bank

- g. meninjau dan menyusun ketentuan kepegawaian dan penetapan dasar penggajian, tunjangan, fasilitas dan lain-lain bentuk penghasilan direksi dan pegawai
- h. melaksanakan pengendalian ketertiban dan disiplin terhadap pegawai yang melakukan pelanggaran kepada kepala bagian operasional untuk diteruskan ke direksi
- i. mengelola administrasi dan file personalia, absensi dan daftar gaji

9. Kabag Operasional

- a. Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan operasional bank
- b. Mengendalikan pelaksanaan kegiatan perbankan terhadap pelayanan nasabah
- c. Menyusun target pencapaian hasil pendapatan operasional
- d. Melaksanakan penyusunan anggaran

10. Pembukuan

- a. Melaksanakan proses pembukuan dan membuat laporan keuangan bank tahunan, bulanan, harian
- b. Memantau/melaksanakan aktivitas data entri dan mengelola daftar mutasi transaksi
- c. Mengeluarkan data print out aktivitas pembukuan dan aktivitas lainnya untuk kepentingan unit yang memerlukan
- d. Menjilid voucher menurut tanggal dan nomor mutasi untuk diserahkan kepada bagian pengawasan

- e. Membuat dan menghitung pelaporan kebutuhan kewajiban Pajak Badan Usaha serta pajak-pajak diluar penghasilan pegawai

11. Pelaksana Teller

- a. Mengatur dan mengendalikan kas harian
- b. Melayani semua jenis setoran dan penarikan tunai
- c. Mengelola dan menatausahakan kas
- d. Melaksanakan proses penutupan kas pada akhir hari
- e. Mengusahakan agar terminal komputer berikt perlengkapannya berjalan dengan baik
- f. Mengambil keputusan untuk kasus-kasus bila terjadi perbedaan tanda tangan nasabah dengan kartu contoh tanda tangan atau data lain yang menyangkut nasabah.

D. Aktivitas Bank Syariah Hasanah

Bank Syari'ah Hasanah adalah suatu badan usaha yang bergerak dibidang jasa yang mempunyai fungsi sosial yaitu membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan dan jasa-jasa yang dipasarkan oleh Bank Syari'ah Hasanah berperan sebagai perantara keuangan antara pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak-pihak yang memerlukan dana serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran.

Tugas pokok bank adalah untuk mengembangkan perekonomian masyarakat Islamiyah dengan membantu menyediakn sumber pembiayaan bagi usaha-usaha dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat khususnya untuk kaum muslim.

1. Dalam pelaksanaan tugas pokok tersebut pada pasal 2, bank berfungsi sebagai:
 - a. Pendorong pertumbuhan ekonomi daerah dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat.
 - b. Salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah
2. Dalam melakukan fungsi bank melakukan kegiatan-kegiatan antara lain :
 - a. Menhimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan untuk selanjutnya disalurkan kembali dalam bentuk pembiayaan.
 - b. Melaksanakan pembinaan dan pembiayaan khususnya bagi golongan ekonomi lemah.
 - c. Melaksanakan pengembangan usaha dibidang fasilitas pembiayaan untuk meningkatkan modal kerja khususnya bagi golongan ekonomi lemah.
 - d. Melakukan kerjasama antar bank dan lembaga keuangan lainnya khususnya bank syari'ah atau bank muamalah.
 - e. Menjalankan usaha-usaha perbankan lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Falsafah yang mendasari kegiatan Bank Syari'ah Hasanah adalah kepercayaan masyarakat. Hal ini tampak dari kegiatan pokok bank yang membantu masyarakat ekonomi lemah yang diprioritaskan untuk umat muslim.

Dalam menerima simpanan masyarakat bank hanya memberikan pernyataan tertulis yang menjelaskan bahwa bank telah menerima simpanan dalam jumlah dan untuk jangka waktu tertentu.

Selain itu, BPR Syariah Hasanah juga mempunyai produk-produk dan jasa yang ditawarkan kepada nasabah. Adapun produk dan jasa yang ditawarkan BPR Syari'ah Hasanah adalah sebagai berikut :

1. Produk Pendanaan (*Funding*)

a. Giro Hasanah :

- Giro *Wadiah*
- Giro *Mudaharabah*

b. Tabungan Hasanah :

- Tabungan *Wadiah*
- Tabungan *Mudharabah*
 - Tabungan IKHRAM untuk Haji dan Umroh
 - Tabungan Pelajar
 - Tabungan Hari Raya (Idul Fitri dan Idul Adha)
 - Tabungan Umat Hasanah

c. Deposito Hasanah :

- Deposito *Mudharabah Mutlaqah*
- Deposito *Mudharabah Muqayyadah*

2. Produk Pembiayaan

- a. Pembiayaan Aneka Guna *Murabahah*
- b. Pembiayaan Aneka Guna *Ijarah*
- c. Pembiayaan Kendaraan Bermotor *Murabahah*
- d. Pembiayaan Pemilikan Rumah *Murabahah*
- e. Pembiayaan Niaga Prima *Ijarah*
- f. Pembiayaan Karya Prima *Istishna*
- g. Pembiayaan Karya Prima *Mudharabah*
- h. Pembiayaan Bina Prima *Murabahah*

- i. Pembiayaan Bina Prima IMBT
 - j. Pembiayaan Pengusaha kecil Murabahah
 - k. Pembiayaan Talangan Haji dan Umroh
3. Jasa bank
- a. *Wakalah*, yaitu akad pemberian kuasa kepada penerima kuasa untuk melaksanakan suatu tugas atas nama pemberi kuasa
 - b. *Qardh* (pinjaman dengan kewajiban pengembalian pokok saja)
 - c. *Hiwalah* (Anjak Piutang)
 - d. *Ranah* (gadai)
 - e. *Sharf* (jual beli valuta asing)

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Akuntansi Murabahah

Produk penyaluran dana terdapat pada Bank Syariah Hasanah (BSH) adalah *Murabahah* dengan mengikuti konsep syariah, dimana didalam setiap transaksi tidak mengenal bunga dalam menghimpun investasi masyarakat ataupun untuk transaksi pembiayaan.

Setiap produk bank syariah bisa dimanfaatkan untuk penggalangan dana ataupun penyaluran dana. Tetapi tidak semua dari produk tersebut berfungsi untuk kedua lini, ada produk syariah yang hanya berfungsi untuk pembiayaan.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus memberitahukan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *Murabahah* pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset *Murabahah* yang telah dibeli oleh penjual mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli, maka penurunan nilai tersebut menjadi tanggungan penjual dan akan mengurangi nilai akad.

Dalam pembayaran *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Selain itu, dalam *Murabahah* bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual.

Menurut PSAK No. 102 tentang pembayaran *Murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Didalam akad *Murabahah* memperkenankan penawaran yang berbeda untuk cara yang berbeda sebelum akad *Murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati, maka hanya ada satu harga yang digunakan.

Menurut PSAK No. 102 paragraf 17 bank atau penjual boleh memberikan potongan apabila nasabah :

- a. melakukan pembayaran cicilan tepat waktu; dan atau
- b. mengalami penurunan kemampuan pembayaran.
- c. melakukan pelunasan pembayaran lebih cepat dari waktu yang telah disepakati.

Menurut PSAK No. 102 paragraf 23 pengakuan keuntungan *Murabahah* diakui :

- a. pada saat terjadinya penyerahan barang jika dilakukan secara tunai atau secara tangguh yang tidak melebihi satu tahun; atau
- b. selama periode akad sesuai dengan tingkat risiko dan upaya untuk merealisasikan keuntungan tersebut untuk transaksi tangguh lebih dari satu tahun. Metode-metode berikut ini digunakan, dan dipilih yang paling sesuai dengan karakteristik risiko dan upaya transaksi *Murabahah*nya:

- i. Keuntungan diakui saat penyerahan aset *Murabahah*. Metode ini terapan untuk *Murabahah* tangguh di mana risiko penagihan kas dan piutang *Murabahah* dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya relatif kecil.
- ii. Keuntungan diakui proporsional dengan besaran kas yang berhasil ditagih dari piutang *Murabahah*. Metode ini terapan untuk transaksi *Murabahah* tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih relatif besar dan/atau beban untuk mengelola dan menagih piutang tersebut relatif besar juga.
- iii. Keuntungan diakui saat seluruh piutang *Murabahah* berhasil ditagih. Metode ini terapan untuk transaksi *Murabahah* tangguh dimana risiko piutang tidak tertagih dan beban pengelolaan piutang serta penagihannya cukup besar. Dalam praktik, metode ini jarang dipakai, karena transaksi *Murabahah* tangguh mungkin tidak terjadi bila tidak ada kepastian yang memadai akan penagihan kasnya.

BSH Pekanbaru menerima pembayaran angsuran dari *Murabahah* dari nasabah setiap bulannya, sesuai dengan aturan PSAK No.102 tentang akuntansi *Murabahah*.

BSH Pekanbaru dalam transaksi *Murabahah* sebagaimana PSAK No.102 tentang akuntansi *Murabahah* dapat diterapkan sebagai berikut :

Pada pembiayaan *Murabahah* yang pembayarannya dilakukan secara angsuran seperti pada contoh kasus pembiayaan *Murabahah* yang diberikan BSH Pekanbaru kepada Pak Agus, dimana angsuran perbulan pak Agus kepada bank

adalah sebesar Rp. 517.000,- (Pokok + Margin : Rp. 414.000,- + Rp. 103.000,-) yang diangsur selama 30 bulan (2,5 tahun). Dalam hal ini pendapatan margin *Murabahah* yang diterima oleh bank dari transaksi *Murabahah* tersebut adalah sebesar Rp. 3.100.000,- (Rp. 103.000,- x 30 bulan).

B. Penerapan Akad Wakalah Dalam Pembiayaan Murabahah

Sebagaimana kita ketahui, dalam skim *Murabahah* fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dari pihak ketiga (pemasok barang) dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank, selain itu bank juga harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang termasuk biaya yang diperlukan dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah. Namun demikian, sebagai penyedia barang dalam prakteknya bank syariah sering kali menggunakan media akad wakalah, yaitu dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut kepada pihak ketiga (pemasok barang). Hal ini akan mempermudah pekerjaan bank dalam menyediakan barang pesanan nasabah dan diharapkan nasabah bisa mendapatkan barang sesuai dengan yang diinginkannya.

Langkah pemberian wakalah kepada nasabah inilah yang oleh sebagian akademisi dianggap bahwa bank syariah terkadang kurang bijak dan kurang hati-hati menerapkan media wakalah pembelian barang ini. Karena fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 (26 Dzulhijjah 1420 H) telah

menetapkan bahwa jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli *Murabahah* harus dilakukan setelah secara prinsip barang tersebut menjadi milik bank. Dengan kata lain, pemberian kuasa (wakalah) dari bank kepada nasabah atau pihak ketiga manapun, harus dilakukan sebelum akad jual beli *Murabahah* terjadi. Dalam kenyataannya, akad *Murabahah* sering kali mendahului pemberian wakalah dan dropping dana pembelian barang. Hal seperti inilah yang terjadi pada BSH Pekanbaru, dimana akad wakalah diberikan pihak bank kepada nasabah setelah akad *Murabahah* ditanda tangani. Dengan demikian barang yang dipesan oleh nasabah tersebut secara prinsip belum menjadi milik bank, karena dropping dana pembelian barang dilakukan setelah akad *Murabahah* ditanda tangani. Hal ini tidak sesuai dengan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*. Seharusnya akad wakalah diberikan oleh pihak bank kepada nasabah sebelum akad *Murabahah* ditanda tangani, dan seharusnya akad *Murabahah* ditanda tangani setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank.

Bank Indonesia (BI) juga cukup tegas dalam hal ini, melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/46/PBI/2005 tanggal 14 November 2005 tentang standarisasi akad, BI menegaskan kembali penggunaan media wakalah dalam *Murabahah* pada pasal 9 ayat 1 butir d yaitu dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk membeli barang, maka akad *Murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Bahkan dalam bagian penjelasan PBI tersebut ditegaskan bahwa akad wakalah harus dibuat secara terpisah dengan akad *Murabahah*. Yang dimaksud secara prinsip barang menjadi

milik bank dalam akad wakalah pada akad *Murabahah* adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kwitansi pembelian.

Dengan penegasan melalui PBI tersebut, maka saat ini terjadi perubahan paradigma dalam operasional bank syariah (terkait pembiayaan *Murabahah*). Yang mana dalam paradig lama, bank syariah akan melakukan pencairan dana setelah akad *Murabahah* ditanda tangani, maka berubah menjadi paradigma baru dimana bank syariah harus mencairkan dananya untuk membeli barang yang diperlukan nasabah sebelum akad *Murabahah* ditanda tangani (baik melalui akad wakalah ataupun tidak). Hal ini akan dibuktikan melalui adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kwitansi pembelian .

Peraturan Bank Indonesia tersebut telah sejalan dengan fatwa MUI mengenai *Murabahah*, dimana BI dan MUI kembali menempatkan posisi bank dalam kedudukannya sebagai penjual barang. Bukan hanya sekedar lembaga keuangan saja. Hal inilah yang sangat membedakan antara pembiayaan murabahah di bank syariah dengan kredit pembelian barang biasa di bank konvensional.

C. Penyertaan Jaminan Dalam Pembiayaan Murabahah

1. Prosedur Penyaluran Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Hasanah (BSH) Pekanbaru

Murabahah merupakan salah satu produk pembiayaan pada BPR Syariah Hasanah yang banyak diminati oleh nasabah. Bagi BSH, produk ini mudah

diterapkan dengan faktor resiko yang ringan untuk diperhitungkan dan pembiayaan yang paling menguntungkan.

Dalam proses penyaluran pembiayaan khususnya murabahah, BSH mempunyai prosedur-prosedur mulai dari saat nasabah ingin mengajukan permohonan hingga pembayaran oleh nasabah kembali atas pembiayaan tersebut. Prosedur-prosedur ini dilakukan untuk menghindari dan mengurangi terjadinya resiko pembiayaan bermasalah. BSH sebagai lembaga intermediasi antara penyimpan dana dan yang membutuhkan dana harus hati-hati dalam mengelola dana nasabah tersebut. Adapun prosedur-prosedur penyaluran pembiayaan tersebut adalah :

- a. Nasabah mengisi formulir yang disediakan oleh Bank
- b. Menyerahkan photocopy identitas diri beserta foto nasabah
- c. Mengajukan proposal pembiayaan
- d. Jika permohonan pembiayaan ini disetujui, maka nasabah menyerahkan barang jaminan dan menanda tangani surat kuasa penjualan barang jaminan
- e. Menanda tangani akad perjanjian

2. Pembiayaan bermasalah

Pada BSH pembiayaan bermasalah ini digolongkan kepada dua jenis :

a. Pembiayaan kurang lancar

Pada pembiayaan ini terdapat tunggakan nasabah lebih dari satu atau dua bulan

b. Pembiayaan Macet

Pada pembiayaan ini mempunyai kriteria adanya tunggakan selama 6 bulan atau lebih.

Dalam menghadapi pembiayaan bermasalah ini, pihak BSH terlebih dahulu melakukan pembinaan terhadap nasabah pembiayaan tersebut dengan melakukan kunjungan kepada nasabah. Kunjungan ini dilakukan untuk memperoleh informasi mengenai keadaan nasabah ataupun usahanya. Pihak bank mempunyai hak untuk melakukan pengawasan terhadap penggunaan dana dan keadaan keuangan dari nasabah pembiayaan.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan BSH jika terjadi pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan perpanjangan pembayaran angsuran
- b. Melakukan penjualan terhadap barang jaminan nasabah

3. Jaminan dalam pembiayaan murabahah

BSH sebagai salah satu lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga intermediasi antara nasabah penyimpan dana dan yang membutuhkan dana. Dengan produk pembiayaannya menyalurkan dana penyimpan tersebut kepada nasabah yang membutuhkan untuk itu BSH

harus benar-benar bertanggung jawab atas pendanaan nasabah yang telah diamanati kepadanya.

Sudah sewajarnya BSH harus benar-benar selektif dalam penyaluran pembiayaan kepada nasabah. Dengan prinsip kehati-hatian ini terkadang timbul

kondisi dilematis dan tarik menarik antara pihak bank dengan calon nasabah khususnya dalam ketentuan-ketentuan pemberian pembiayaan. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah dewasa ini mensyaratkan adanya jaminan bagi nasabah yang memerlukan pembiayaan. Alasan adanya jaminan ini dimaksudkan untuk menghindari resiko terjadinya pembiayaan bermasalah.

Pada dasarnya akad murabahah tidak memerlukan jaminan akan tetapi bank diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada nasabah demi menjamin kelancaran angsuran sekaligus menjadi jalan keluar kedua terhadap pengembalian pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Penyertaan jaminan ini diperbolehkan sesuai dengan PSAK No.102 paragraf 13 yaitu” Penjual dapat menyediakan agunan atas piutang murabahah, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari penjual”

Pada BSH Pekanbaru pembiayaan murabahah pada penyertaan jaminan terhadap nasabah yang memerlukan pembiayaan belum sesuai dengan aturan syariah, karena bank mensyaratkan nasabah menyerahkan jaminan berupa barang milik nasabah. Seharusnya yang menjadi jaminan adalah barang sudah dibeli oleh nasabah dari BSH bukan barang milik nasabah. Hal ini dapat dilihat pada contoh kasus berikut :

Ibu Elly Yusita menerima pembiayaan dari BSH sebesar Rp. 7.620.000, dengan komposisi jumlah utang pokok Rp 6.000.000 dan Margin Rp 1.620.000, dan ibu Elly Yusita juga menyertakan jaminan berupa sebuah sepeda motor Yamaha yang merupakan barang milik ibu Elly Yusita.

Dari contoh kasus diatas dapat diketahui bahwa adanya penyimpangan terhadap prinsip-prinsip syariah, dimana bank meminta nasabah menyertakan jaminan yang berupa barang milik Ibu Elly Yusita, seharusnya barang yang menjadi jaminan adalah barang yang telah dibeli oleh Ibu Elly Yusita dari bank bukan barang milik Ibu Elly Yusita.

D. Pemberian Uang Muka Kepada Pihak Dealer

Sesuai dengan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 pada ketentuan kedua poin 4-7 dan PSAK No.102 pada paragraf 14 dinyatakan bahwa dalam akad pembiayaan *Murabahah*, pihak penjual (bank) diperbolehkan untuk meminta uang muka kepada pembeli (nasabah) sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati. Uang muka menjadi bagian pelunasan piutang *Murabahah* jika akad disepakati. Jika nasabah membatalkan akad *Murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada pihak bank dari uang muka tersebut. Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, bank dapat meminta tambahan kepada nasabah. Jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian maka bank harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

Menurut fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 pada ketentuan ke-2 poin 7 dijelaskan bahwa jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka :

- a. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga,

- b. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Besarnya jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah. Namun dalam prakteknya pada umumnya perbankan syariah biasanya meminta uang muka kepada nasabah minimal sebesar 20% dari harga barang. Dan biasanya bank memberikan pembiayaan kepada nasabah maksimal sebesar 80% dari pembelian barang tersebut. Pemberian pembiayaan *Murabahah* seperti ini diperbolehkan sesuai dengan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 pada ketentuan umum *Murabahah* dalam bank syariah poin ke 3 yaitu, bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

Praktek pembiayaan *Murabahah* seperti itu juga diterapkan oleh BSH Pekanbaru, dalam pemberian pembiayaan pada BSH Pekanbaru bank hanya memberikan pembiayaan maksimal 80% dari total pembelian barang. Sementara itu, kekurangan maksimal 20% dari total pembelian barang, bank diperbolehkan meminta uang muka kepada nasabah sebagai bukti komitmen pembelian sebelum akad disepakati.

Pada BSH Pekanbaru pembiayaan *Murabahah* pada barang yang sebelumnya telah diorder nasabah dari *dealer* (pihak pengadaan barang) kurang sesuai dengan aturan syari'ah, karena bank memperbolehkan nasabah untuk membayarkan uang muka kepada pihak dealer, seharusnya uang muka dibayarkan kepada bank. Karena disini yang melakukan transaksi pembiayaan adalah antara

bank dengan nasabah, bukan dealer dengan nasabah. Hal ini dapat dilihat pada contoh kasus berikut :

Pak Agus mengajukan permohonan pembiayaan kepada BSH Pekanbaru untuk pembelian sebuah sepeda motor merk Jupiter MX yang akan di ambil dari dealer Yamaha di Jln. Sudirman dengan harga Rp 15.500.000, setelah dilakukan negosiasi, akhirnya pihak bank menyetujui permohonan tersebut. Dengan ketentuan bank mengambil keuntungan 20% dari harga perolehan, sehingga bank menjual sepeda motor tersebut kepada pak Agus dengan harga Rp. 18.600.000 dan angsuran dilakukan 30 bulan yakni sebesar Rp. 517.000/bulan. Dalam pembelian sepeda motor tersebut bank hanya memberikan 80% dari total harga perolehan sepeda motor kepada dealer, yakni sebesar Rp. 12.400.000 dan pak Agus membayar uang muka kepada dealer Yamaha sebesar Rp. 3.100.000 atau 20% dari total harga perolehan barang.

ANALISIS BANK

Berikut ini adalah analisis bank dalam memberikan pendanaan kepada pak Agus pada pembiayaan *Murabahah* tersebut diatas dengan keuntungan yang diambil bank sebesar 20% dari harga perolehan sepeda motor Jupiter MX tersebut:

- | | |
|---|-------------------|
| • Harga sepeda motor Jupiter MX dari dealer | : Rp. 15.500.000 |
| • Keuntungan (margin) | : Rp. 3.100.000 + |
| • Harga jual bank kepada nasabah | : Rp. 18.600.000 |
| • Uang muka yang dibayarkan nasabah kepada dealer | : Rp. (3.100.000) |
| • Sisa hutang yang harus diangsur nasabah kepada bank | : Rp. 15.500.000 |
| • Periode pembiayaan yang diambil nasabah (bulan) | : 30 bulan |
| • Jumlah angsuran perbulan | : Rp. 517.000 |

Perlakuan akuntansi atas transaksi tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Pada saat penerimaan uang muka dari nasabah

Karena uang muka langsung diberikan pak Agus kepada dealer, maka pihak bank tidak melakukan pencatatan jurnal atas pemberian uang muka tersebut.

- b. Pada saat perolehan aktiva *Murabahah* dari dealer , dicatat sejumlah (harga perolehan – uang muka yang dibayarkan pak Agus kepada dealer : Rp. 15.500.000 – Rp. 3.100.000 = Rp. 12.400.000)

<i>Dr. Persediaan aktiva Murabahah</i>	<i>Rp. 12.400.000</i>
<i>Kr. Kas</i>	<i>Rp.12.400.000</i>

- c. Pada saat penjualan aktiva *Murabahah* kepada pak Agus, maka bank hanya melakukan pencatatan sebagai berikut :

<i>Dr. Piutang Murabahah</i>	<i>Rp. 15.500.000</i>
<i>Kr. Margin Murabahah yang akan diterima</i>	<i>Rp. 3.100.000</i>
<i>Kr. Persediaan aktiva Murabahah</i>	<i>Rp.12.400.000</i>

- d. Pada saat penerimaan angsuran perbulan dari nasabah sebesar Rp. 517.000 (pokok + Margin : Rp. 414.000 + Rp. 103.000)

<i>Dr. Kas</i>	<i>Rp. 517.000</i>
<i>Kr. Piutang Murabahah</i>	<i>Rp. 517.000</i>
<i>Dr. Margin Murabahah yang akan diterima</i>	<i>Rp.103.000</i>
<i>Kr. Pendapatan margin Murabahah</i>	<i>Rp. 103.000</i>

Perlakuan akuntansi atas transaksi tersebut jika uang muka diberikan kepada bank sebagai pihak penjual adalah sebagai berikut :

- a. Pada saat penerimaan uang muka dari nasabah

<i>Dr. Kas</i>	<i>Rp.3.100.000</i>
<i>Kr. Uang muka murabahah</i>	<i>Rp.3.100.000</i>

- b. Pada saat perolehan aktiva murabahah dari dealer, bank melakukan pencatatan sebesar harga perolehan sepeda motor (Rp. 15.500.000) tanpa dikurangi uang muka:

<i>Dr. Persediaan aktiva murabahah</i>	<i>Rp. 15.500.000</i>
<i>Kr. Kas</i>	<i>Rp. 15.500.000</i>

- c. Pada saat penjualan aktiva murabahah kepada pak agus, maka bank melakukan pencatatan piutang sebesar harga perolehan sepeda motor + Margin (Rp. 15.500.000 + Rp. 3.100.000 = Rp. 18.600.000) sebagai berikut:

<i>Dr. Piutang murabahah</i>	<i>Rp. 18.600.000</i>
<i>Kr. Margin murabahah yang akan diterima</i>	<i>Rp. 3.100.000</i>
<i>Kr. Persediaan aktiva murabahah</i>	<i>Rp. 15.500.000</i>

- d. Karena transaksi murabahah jadi dilaksanakan, maka uang muka yang diberikan pak Agus kepada bank menjadi bagian dari pelunasan hutang pak Agus kepada bank, maka bank melakukan pencatatan :

<i>Dr. Uang muka murabahah pak Agus</i>	<i>Rp. 3.100.000</i>
<i>Kr. Piutang murabahah</i>	<i>Rp. 3.100.000</i>

- e. Pada saat penerimaan angsuran perbulan dari nasabah sebesar Rp. 517.000 (Pokok + Margin : Rp. 414.000 + Rp. 103.000)

<i>Dr. Kas</i>	<i>Rp. 517.000</i>
<i>Kr. Piutang murabahah</i>	<i>Rp. 517.000</i>
<i>Dr. Margin murabahah yang akan diterima</i>	<i>Rp. 103.000</i>
<i>Kr. Pendapatan margin murabahah</i>	<i>Rp. 103.000</i>

Dari contoh kasus tersebut terjadi ketidaksesuaian dengan prinsip syariah, karena pak Agus membayarkan uang muka pembelian sepeda motor Jupiter MX

tersebut kepada pihak dealer, seharusnya uang muka dibayarkan kepada pihak bank karena pak burhan melakukan transaksi pembiayaan murabahah dengan pihak bank, bukan dengan pihak dealer. Maka jurnal koreksi yang harus dilakukan adalah :

Dr. Persediaan aktiva Murabahah

Rp. 3.100.000

Kr. Uang Muka Murabahah

Rp. 3.100.000

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang paling banyak .disalurkan oleh BSH kepada nasabahnya, yaitu mencapai 98,63 % pada tahun 2007, 99,07 % pada tahun 2008 dan 98,65% pada tahun 2009.
2. Dalam pembiayaan *murabahah* akad *wakalah* diberikan pihak bank kepada nasabah setelah akad ditanda tangani. Dengan demikian barang yang dipesan oleh nasabah tersebut secara prinsip belum menjadi milik bank, karena *dropping* dana pembelian barang dilakukan sebelum akad *muarabahah* ditanda tangani. Hal ini tidak sesuai dengan fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Dalam penggunaan akad *wakalah* pada pembiayaan *murabahah* seharusnya akad *wakalah* diberikan pihak bank kepada nasabah sebelum akad *murabahah* ditanda tangani dan akad *murabahah* seharusnya ditanda tangani setelah barang secara prinsip telah menjadi milik bank. Sehingga penerapan akad *wakalah* pada pembiayaan *murabahah* tersebut sesuai dengan fatwa No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*
3. Dalam prakteknya BSH Pekanbaru menerapkan adanya jaminan bagi nasabah yang memerlukan pembiayaan. Namun kurang sesuai dengan aturan syariah karena bank mensyaratkan nasabah untuk menyertakan jaminan berupa barang milik nasabah. Pembiayaan *murabahah* pada

penyertaan barang jaminan seharusnya BSH Pekanbaru tidak mensyaratkan kepada nasabah untuk menyediakan barang jaminan dimana barang tersebut adalah milik nasabah itu sendiri. Seharusnya barang yang menjadi jaminan dalam pembiayaan *murabahah* adalah barang yang telah dibeli oleh nasabah dari pihak bank.

4. Pada BSH Pekanbaru dalam pembiayaan *murabahah* pada barang yang sebelumnya telah diorder nasabah dari dealer (pihak pengadaan barang) kurang sesuai dengan aturan syariah, karena bank juga memperbolehkan nasabah untuk membayarkan uang muka kepada dealer. Pembiayaan *murabahah* pada barang yang sebelumnya telah diorder nasabah dari dealer, dalam pembayaran uang muka seharusnya BSH Pekanbaru tidak memperbolehkan nasabah untuk membayarkan uang muka tersebut kepada pihak dealer, seharusnya uang muka dibayarkan kepada pihak bank. Karena disini yang melakukan transaksi pembiayaan adalah antara bank dengan nasabah, bukan nasabah dengan dealer. Sedangkan peran pihak dealer disini adalah sebagai penyedia barang dan keterkaitan pihak dealer ini adalah dengan pihak bank.

B. Saran

Untuk penulis selanjutnya disarankan memperluas ruang lingkup pembahasan dari produk *murabahah*, yaitu melihat dari beberapa contoh-contoh kasus dalam pembiayaan *murabahah* bermasalah, menambah data dengan menggunakan responden-responden terkait serta menambah lokasi penelitian, tidak hanya pada BSH saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Nurkarim, QS. An-Nisa' : 29
- Antonio, Muhammad Syafi'I. 2001. *Bank Syariah: Dari teori ke Praktek*, Gema Insani Press, Jakarta
- An-Nashihah, 2004. *Fiqih*. Pondok Pesantren As-Sunnah, Makassar
- Barghasy Aaly, Hisyam bin Muhammad Syaid. 2004. *Jual Beli Secara Kredit*, At-Tibyan, Solo
- Hall, James A. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta
- Jabir. 2002. *Riba dalam Al-quran dan masalah perbankan*. IAIN Wali Songo, Surabaya
- Karim, Adiwarmarman A. 2001. *Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer*, Gema Insani Press, Jakarta
- Kasmir. 2001. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- _____. 2003. *Manajemen Perbankan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Kholil, T.M Husni. 2004. *Dasar-dasar Perbankan Syariah*. Pekanbaru
- Muhammad, 2001. *Kontribusi Mudharabah Dalam Bisnis Syariah*. Yogyakarta: PSEI STIS
- Muljaman. 2005. *Penerapan Metode Bagi Hasil Mudharabah Dalam Menentukan Tingkat Pendapatan* PT. Bank Syariah Mandiri, Skripsi FEUNRI, Pekanbaru
- Munawwir, A. W. 2000. *Kamus Al-Munawwir*. Pustaka Progressif, Surabaya
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta : Salemba Empat.
- Rustam, Bambang. R. 2005. *Akuntansi Bank Syariah I*. Pekanbaru : Mumtaz Cendikia Press
- Sjahdeini, Sutan Remy. 2007. *Perbankan Islam dan Kedudukan dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Pustaka Utama Grafiti, Jakarta
- Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqih Muamalah*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Sumitro, Warkum, 2004, *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga Keuangan Terkait*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Zulkifli, Sunarto 2003. *Panduan Praktis Transaksi perbankan Syariah*. Jakarta : Zikrul Hakim

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 : Jenis-jenis Produk pembiayaan pada BPR Syari'ah Hasanah	4
Tabel II.1 : Perhitungan Pembiayaan Murabahah dengan Rate Flate	29
Tabel II.2 : Perbedaan antara Bank Syariah dan Bank Konvensional	38
Tabel III.1 : Pemegang Saham PT. BPR Syariah Hasanah Pekanbaru	41

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Aplikasi Pembiayaan Murabahah dalam Perbankan Syariah....	15
Gambar III.1 : Struktur Organisasi PT. BPR Syariah Hasanah Pekanbaru	44